

证券代码：688733

证券简称：壹石通

编号：2025-004

安徽壹石通材料科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称	通过线上文字互动、公司 IR 邮箱等方式参与公司 2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会并对公司进行提问的投资者。	
日期	2025 年 5 月 7 日	
会议形式	上海证券交易所上证路演中心（网址： http://roadshow.sseinfo.com/ ）线上文字互动、公司 IR 邮箱	
上市公司 接待人员姓名	董事长、总经理：蒋学鑫先生 独立董事：陈矜女士 副总经理、财务总监：张月月女士 董事会秘书：邵森先生	
投资者关系活动 主要内容介绍	公司于 2025 年 4 月 18 日、2025 年 4 月 30 日，分别披露了《2024 年年度报告》《2025 年第一季度报告》，为便于投资者更全面深入地了解公司 2024 年度以及 2025 年第一季度经营成果、财务状况、发展规划等具体情况，公司于 2025 年 5 月 7 日（星期三）下午 14:00 在上海证券交易所上	

证路演中心举行了 2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会,就投资者关心的问题线上互动交流,相关记录如下:

Q1: 您好! 贵公司董事长夏董都是技术大才, 公司研发能力也是首屈一指, 每年都有多个专利申请! 如果公司能够快速的把技术研发成果快速的转换成效益营收, 那么公司将是一流的公司受人尊敬。但是公司低效的管理团队拖拉的项目一而再再而三的多个项目延期! 让大家觉得公司的话没一句可信的! 这样的公司别说受人尊重了! 连最基本的诚信都丢失了! 投资者怨声载道! 公司有没有考虑过更换相关管理人员! 落实项目快速投产?

A: 感谢您对公司的关注和建议, 公司高度重视管理效能的提升, 致力于培育出可复制、可持续的组织能力, 朝向战略目标清晰明确、组织架构合理有序、管理体系规范完善、人才队伍专业高效的发展新阶段跃迁。

在具体举措上, 一是积极抢抓业务增量, 加快新产品市场导入; 二是集中关键资源, 推进研发中试项目产业化落地; 三是加强人才团队建设, 巩固创新根基。多措并举, 以管理变革推动创新发展和高速增长。

Q2: 您好! 贵公司 8 万吨陶瓷阻燃材料项目, 目前投产产能多少? 新增客户情况已经订单充足吗? 为什么迟迟无法放量什么原因呢?

A: 公司年产 8 万吨环保陶瓷化防火材料项目系中长期规划，目前已建成部分产线并投产，该项目后续建设将根据下游行业发展及市场供需情况进行确定。

公司陶瓷化聚合物产品目前已成功导入新能源汽车等下游行业，进入了国内大型整车厂的核心供应链，实现了批量销售。公司围绕“锂电安全、内外兼修”而推出的陶瓷化阻燃系列产品，2024 年销售收入实现了进一步增长。公司在韩国合资设立的孙公司 LK ESTONE 株式会社，2024 年度已完成工商登记注册、取得营业执照，首条产线已完成安装调试，并已与韩国多家客户开展了产线验证及产品开发定点工作。

Q3: 您好！公司导热球形氧化铝目前投产的产能是多少吨？再手订单情况怎么样？排产率高吗？

A: 公司重庆基地投建的“年产 9,800 吨导热用球形氧化铝项目”目前处于试生产阶段，2024 年公司导热球形氧化铝产品的下游订单稳中有增，排产率相对较高，全年出货量同比实现增长。

Q4: 您好！公司 5000 吨微米级高纯氧化铝目前已经投产销售了吗？为什么迟迟没有订单原因是什么？

A: 公司投建的“年产 5,000 吨亚微米高纯氧化铝项目”已实现投产并小批量出货，目前锂电涂覆用陶瓷粉体材料以

勃姆石和氧化铝为主，公司根据下游电池客户和隔膜客户的差异化需求提供不同解决方案。

Q5: 您好！很诚恳的给贵公司提些建议！首先管理方面相当欠缺！公司多个项目不是延期就是再等下一个延期！去对比一下国瓷材料 10 万吨勃姆石产能迅速就投产，而公司项目进度迟缓这明显不是项目问题，而是人的问题！负责人绝对很大问题，公司必须要制定一套赏罚制度，追责制度，为什么延期为什么不达标，强监管。而不是到期了就一句延期就算了。现在时代发展太快，有时候慢一步就是生死线，慢一步就要被淘汰出局！所以建议公司对项目对负责人要进行负责制度追责制度。

第二公司销售问题信息落后问题也很严重。贵公司勃姆石明显市场份额被其他企业蚕食却还不知！做销售必须要知己知彼才能取胜。贵公司新年源被大客户砍单，公司销售部门有没有三问？第一问客户为什么选择对方公司，第二“问”竞争公司产品为什么可以拿下订单他们的优势再那里？第三问自己！产品力哪里不足，什么地方需要改进。再新客户获取上公司有没有“三挖”“三连”，“三进，为什么其他企业可以打进贵公司的勃姆石核心客户，贵公司的 low-a 球形氧化铝却迟迟拿不下订单！有没有认真反思一下自己问题所在？

肺腑之言！忠言逆耳良药苦口！希望贵公司可以看看！也希望贵公司改进，创造辉煌！

A: 感谢您的宝贵意见和建议，我们将及时组织管理层吸收消化。

Q6: 您好！今年2月份安徽卫视采访贵公司！贵公司负责人员说今年贵公司11条生产线满负荷生产，排产道下一季度！信心满满。为什么到了今年一季度报就环比下降！报告脸面说产能使用率不高？这和2月份安徽卫视播报的相互矛盾？请问一下贵公司为什么差距如此巨大？

A: 2025年第一季度，公司锂电池涂覆材料的排产率提升，出货量同比增幅较大。但因一季度受春节等因素影响，其他产品排产率不足以及费用增加，加之2024年第四季度收到的政府补助及理财收益较多，致使2025年一季度盈利环比下降。

Q7: 您好！贵公司2024年报说公司新能源勃姆石出货量全球第一！份额逐步提升。请问贵公司从何得出的结论？我们看看国瓷材料的报表国瓷材料2021年要建设10万吨进军新能源勃姆石，2022年建成部分投产到现在2024年年报新能源高纯氧化铝勃姆石销量4.04亿！贵公司从2022年开始新能源勃姆石一直走下坡路公司大客户宁德时代璞泰来接连砍单，到2024年新能源加电子通讯材料一起才4.5亿

除去电子通讯的业务,新能源业务明显远低于国瓷材料明显被国瓷材料超过了,市场份额怎么可能第一?怎么可能稳步提升?希望贵公司尊重数据不要由于你们的不实数据误导了投资者,造成投资者的大额损失。还有到了 2025 年新能源勃姆石的竞争激烈贵公司如何破局?如何追赶国瓷材料!如何追回自己的龙头低位?

A: 公司严格遵守信息披露的合规性要求,市场份额数据采信自国内新能源行业深具影响力的权威平台,建议您从锂电用勃姆石的细分领域视角,拆分穿透研究。根据高工产研锂电研究所(GGII)统计数据,公司勃姆石产品 2024 年度全球细分市场份额较上年进一步提升,继续稳居行业第一。2024 年,公司荣膺“国家级制造业单项冠军企业”,勃姆石产品市场地位和品牌影响力持续提升。

面对行业发展趋势带来的挑战和机遇,壹石通将积极顺势而为,充分发挥创新能力,持续强化技术优势、成本优势、产能优势,延续更加灵活的市场策略,致力于追求锂电池涂覆材料的“质量最好、成本最低、规模最大”,不断巩固提升市场份额。

Q8: 您好!贵公司重庆公司去年半年报就说了 9800 吨导热球形氧化铝目前在工艺改进试生产,预计三季度投产,到了三季度就说预计年底投产!到了年底就说设备原因!要今年二季度投产!贵公司说话是开玩笑的吗?如此不严谨。

延期一两次还说得过去!一而再再而三的延期又三而四还有信任可言吗?请问贵公司现在二季度了 9800 吨的导热球形氧化铝正式投产了吗?是否还需要延期?是否和壹石通化学氢氧化镁项目一样 10 年内能投产吗?

A: 公司重庆基地“年产 9,800 吨导热用球形氧化铝”项目已处于试生产阶段,预计 2025 年半年度正式投产。

Q9: 您好!我们看 2022 年年报!贵公司壹石通化学有限公司 2022 年就已经投资将近 1.5 亿,当时 2022 年就说已经完成氢氧化镁建设并于 2023 年 2 月开始试生产!到了 2023 年报我们看的贵公司氢氧化镁项目还是在试生产和工艺改价阶段!到现在 2025 年来了贵公司的氢氧化镁项目还是在试生产和工艺改价阶段!请问什么项目需要试生产几年?贵公司壹石通化学有限公司的氢氧化镁项目还需要试生产几年才能正式投产?10 年内可以投产吗?还有就是恳请贵公司能否安排大家参观调研一下贵公司壹石通化学,好让大家学习一下如何让一个项目试生产几年都没下文的!

A: 壹石通化学氢氧化镁项目目前已完成部分产线建设,受市场环境、行业竞争等因素影响,在持续进行生产工艺的优化和降本改造。该项目的中长期建设规划部分,相关产品产线目前尚未形成具体建设计划,后续将结合市场需求情况进一步明确。

Q10：公司本期盈利水平如何？

A：2025 年第一季度，随着下游行业需求逐步增长，公司锂电池涂覆材料的出货量同比增幅较大。同时由于受春节等因素影响，部分产品排产率不足以及费用增加，致使公司净利润仍为负值，但同比亏损收窄。

Q11：公司对于 2025 年有什么规划

A：2025 年公司经营发展面临的外部环境依然严峻，国际局势复杂多变，挑战与机遇并存。公司将瞄准高水平科技自立自强，加快发展新质生产力。在全球科技竞争加剧的背景下，作为科创板上市公司，壹石通将坚持创新驱动，在低碳能源、先进材料等未来产业领域，加快推进固体氧化物燃料电池、高端高纯石英砂材料等创新成果的产业化。在经营管理方面，公司将主动作为、变革创新，围绕行业发展趋势和下游市场需求，坚定不移地秉持实干精神，保障公司的战略规划与经营决策扎实落地。

Q12：公司之后的盈利有什么增长点？

A：2025 年公司将积极抢抓业务增量，加快新产品市场导入。

锂电材料方面，勃姆石产品以提升市场份额、提高产能利用率作为首要目标，同时加快小粒径勃姆石产品的市场推广和大客户上量，并积极探索勃姆石在新兴领域的应用。

电子材料方面，加大导热材料产品的市场开拓力度，持续提升市场占有率，通过增强研发能力打造差异化产品，并重点围绕先进封装的下一代需求，深耕铝基材料，投入关键资源，加快推动客户验证和市场导入。

阻燃材料方面，围绕陶瓷化高温防火材料与复合材料技术，提供“性能魔术师”整体解决方案，实现耐高温、防火、隔热等多项功能的集成平衡，打造深度定制开发+技术型销售全程支持的服务模式，匹配客户的迭代升级需求，致力于成为国内高端市场客户的国产化长期技术伙伴。

战略级新业务方面，公司将加快高纯石英砂产品的验证导入和量产步伐。目前公司高纯石英砂的相关技术指标和性能优化已完成，正在进行下游制品验证，计划在 2025 年推向单晶厂开展应用端测试，加快市场导入。

Q13：一季度溴素阻燃材料价格暴涨，公司的无卤阻燃材料出货情况如何，未来的产能规划以及应用场景如何？

A：目前公司阻燃材料的价格波动不大，大多属于定制化产品。公司的陶瓷化阻燃产品是解决新能源汽车电芯外部、电池模组的阻燃防火和被动安全问题，在遇火燃烧时呈现高自熄性，兼具良好的成瓷效果和隔热性能，是一种高性价比、高效率、高安全的解决方案。锂电池安全材料作为关键支撑环节，受益于国家最新动力电池安全标准的发布，有望在技术创新与市场需求双重驱动下迎来加速增长。

	<p>Q14: 你们行业本期整体业绩怎么样? 你们跟其他公司比如何?</p> <p>A: 随着新能源汽车行业由政策导向型切换为市场驱动型,更加充分的市场竞争已导致行业整体盈利水平呈现下行趋势,叠加技术迭代、竞争加剧、产能利用率偏低等多重复杂因素,致使我国新能源汽车产业在 2025 年面临着机遇与挑战并存的发展环境。公司将顺势而为,强化创新根基,推动降本增效,持续提升市场份额。</p> <p>Q15: 行业以后的发展前景怎样?</p> <p>A: 随着锂电池需求持续增长以及产品技术的稳步提升,叠加锂电池对安全、倍率等性能的持续要求,将带动锂电池用勃姆石需求不断提升。GGII (高工产研锂电研究所) 预计, 2024-2027 年我国锂电池用勃姆石用量年复合增长率超过 20%。</p> <p>当前,新能源汽车产业正从“规模扩张”转向“质量跃升”,锂电安全材料作为关键支撑环节,将在技术创新与市场需求双重驱动下持续扩容。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及应当披露的重大信息。</p>
<p>风险提示</p>	<p>以上交流内容如涉及对行业的预测、公司经营展望、发展战略规划等相关信息,不能视作公司或公司管理层对行业</p>

	趋势、公司业绩的承诺和保证。敬请广大投资者注意投资风险。
附件	无